



Pressemitteilung

## **Colliers International: Einzelhandel auch im ersten Quartal wieder zweitstärkste Assetklasse auf dem Investmentmarkt mit einigen zukunftsweisenden Großtransaktionen**

- **Erstes Quartal erreicht Transaktionsvolumen von 2,0 Milliarden Euro**
- **Einzelhandel behauptet sich als zweitstärkste Assetklasse**
- **Großvolumige Einzeldeals und kleinteilige Fachmarktportfolien dominieren Marktgeschehen**
- **Ausländisches Kapital spielt größere Rolle als am gesamten Investmentmarkt**
- **Spitzenrenditen für Fachmärkte und Fachmarktzentren liegen teilweise unterhalb von Spitzenrenditen für Shopping-Center außerhalb der TOP 7**

**München, 5. April 2019** – Nach Angaben von Colliers International wurden in den ersten drei Monaten des Jahres deutsche Einzelhandelsimmobilien für rund 2,0 Milliarden Euro verkauft. Gegenüber dem schwachen Jahresauftakt 2018 nahm das Transaktionsvolumen um 62 Prozent zu, gemessen am Fünfjahresdurchschnitt von 2,5 Millionen Euro fiel der Wert allerdings um 18 Prozent. Über alle Assetklassen hinweg wurde ein Plus von 11 Prozent registriert – das Einzelhandelssegment kann also derzeit nicht in vollem Umfang mit der Dynamik am Gesamtmarkt Schritt halten.

Der über die Jahre hinweg sehr volatile Marktanteil der Assetklasse lag zum Ende des ersten Quartals 2019 bei 18 Prozent und damit unterhalb des Fünfjahresdurchschnitts. Dennoch behaupten sich Einzelhandelsobjekte weiterhin als zweitstärkste Nutzungskategorie nach Büroimmobilien, die 51 Prozent des Anlagekapitals auf sich vereinten, und vor Industrie- und Logistikimmobilien mit 10 Prozent Marktanteil.

**Dirk Hoenig-Ohnsorg**, Head of Retail Investment bei Colliers International:

„Retailobjekte sind weiterhin eine wesentliche Säule des deutschen Transaktionsgeschehens. Auch wenn der Start in das neue Jahr auf den ersten Blick vergleichsweise ruhig verlaufen ist, befinden sich ein paar marktprägende



Großdeals unter den Verkäufen, die das zur Zeit selektivere Kaufverhalten der Investoren eindrücklich widerspiegeln.“

Für jeweils mehr als 250 Millionen Euro wurden zwei Core-Objekte in jeweils bester innerstädtischer Lage verkauft. Dazu zählen zum einen die Königsbau-Passagen in Stuttgart, die für 280 Millionen Euro von Evans Randall an ein Vehikel des italienischen Vermögensverwalters Antirion und der Versicherung Poste Vita übergangen. Zum anderen wurde in der Berliner City-West das neu errichtete Büro- und Geschäftshaus Zoom für 265 Millionen Euro von Hines an Corpus Sireo im Auftrag der Bayerischen Versorgungskasse verkauft. Auf Platz 3 landete der Verkauf einer Mehrheitsbeteiligung an drei Fachmarkt- bzw. Einkaufszentren der Adler Real Estate-Tochter Brack Capital an ein britisches Family Office für rund 181 Millionen Euro. Auch assetklassenübergreifend handelt es sich bei diesem Paketkauf um den größten Portfoliideal seit Jahresbeginn.

### **Starkes Interesse internationaler Käufer an großvolumigen Core-Objekten**

Hinter allen drei Transfers, die mehr als ein Drittel des in der Berichtsperiode registrierten Einzelhandelsvolumens ausmachten, standen ausländische Verkäufer. Insgesamt lag der Marktanteil internationaler Investoren im Retail-Segment mit 46 Prozent um 11 Prozentpunkte höher als im Gesamtmarkt, was das weiterhin hohe Interesse dieser Käufergruppe speziell an deutschen Einzelhandelsobjekten unterstreicht.

**Hoenig-Ohnsorg:** „Die weitestgehend krisenresistente deutsche Binnenkonjunktur sowie die diversifizierte Handelslandschaft hierzulande, die seit Jahren auch auf der Mieterseite internationale Retailer nach Deutschland locken, überzeugen internationale Investoren. Unter zwei Bedingungen treten sie mit einheimischen Anlegern in Wettbewerb um knappe Anlageprodukte: Erstens müssen wegen eines erhöhten Managementaufwands von Cross-Border-Aktivitäten kritische Mindestgrößen bei einzelnen Objekten überschritten werden. Diese beginnen, wie die Beispiele zeigen, meistens erst im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich. Kleinteilige, dezentrale Fachmarktportfolien, die das Investmentgeschehen in Deutschland seit einigen Jahren maßgeblich bestimmen, scheiden als Produkt für diese Investorengruppe zumindest auf direktem Wege weitestgehend aus. Zweitens ist die Risikoaversität unter ausländischen Investoren besonders stark ausgeprägt.“



Rund 54 Prozent des internationalen Kapitals flossen im ersten Quartal 2019 in Core-Objekte, Core-Plus-Objekte spielten mit 26 Prozent eine deutlich geringere Rolle. Investitionen in Projektentwicklungen oder Refurbishments wurden in diesem Zeitraum nicht registriert. Heimische Investoren zeigten vergleichsweise größeren Risikoappetit und legten 46 Prozent in Core-Objekte an. Fast ebensoviel, nämlich 44 Prozent, wurde im Core-Plus-Segment platziert. Die Analyse belegt aber auch – unabhängig von der Kapitalherkunft – eine deutlich höhere segmentspezifische Risikoaversität. Betrachtet man das Risikoprofil von Investoren in Bezug auf Gewerbeimmobilien insgesamt, so wurden nur 37 Prozent der Kapitalsumme im Core-Segment, 34 Prozent im Core-Plus-Segment und 29 Prozent im Bereich Value Add/Opportunistic bzw. in Projektentwicklungen und Refurbishments investiert.

Zu dieser erhöhten Sicherheitsorientierung dürften vor allem die im Einzelhandel stark spürbaren Auswirkungen von Digitalisierung und Onlinehandel beitragen, die schon jetzt in geänderten Konsumentenbedürfnissen und rückläufiger Flächennachfrage vor allem abseits von hochfrequentierten 1a-Lagen oder Top-Einkaufszentren resultieren. „Neben ausgefallenen Gastro- und Dienstleistungskonzepten goutieren Investoren beispielsweise eine Beimischung von Büroflächen größeren Umfangs, die insbesondere in zentralen Stadtlagen Mangelware sind. So verfügen die Königsbau-Passagen über 18.000 Quadratmeter, das Zoom über 5.000 Quadratmeter Bürofläche. Auch bei derzeit in Verhandlung befindlichen Einzelhandelsdestinationen in vergleichbaren Lagen anderer TOP 7-Städte können wir diese Bevorzugung von Mischnutzungen beobachten“, so **Hoening-Ohnsorg**.

### **Fachmärkte und Fachmarktzentren bleiben dominierendes Einzelhandelsformat in der Fläche**

Die Mehrheit des Transaktionsvolumens wurde allerdings wieder außerhalb der sieben größten Investmentzentren platziert. Mit 1,3 Milliarden Euro lag der Marktanteil bei rund zwei Dritteln des Anlagevolumens und ist erneut auf den lebhaften Verkauf von Fachmärkten und Fachmarktzentren zurückzuführen. Außerhalb der TOP 7 beträgt deren Anteil am Transaktionsvolumen 52 Prozent, deutschlandweit 36 Prozent. Der Transfer weiterer großvolumiger Einkaufszentren wie der Hälfte der East Side Mall in Berlin und dem Ostseepark bei Rostock begründen den Marktanteil von 39 Prozent. Geschäftshäuser in 1a-Lagen spielen als Betriebsform mit 26 Prozent die geringste Rolle.



Davon wird auch die Verteilung von Einzel- zu Paketverkäufen beeinflusst. Mit 23 Prozent ist der Portfolioanteil, der 2018 deutlich über der Hälfte lag, vergleichsweise gering, aber immer noch sehr viel bedeutsamer als am Gesamtmarkt mit 12 Prozent.

**Matthias Leube**, CEO bei Colliers International Deutschland: „Bezüglich der Portfoliotransaktionen rechnen wir im Jahresverlauf noch mit einer deutlichen Dynamisierung des Transaktionsgeschehens. Als weiteren Trend, der das Investmentgeschehen beleben wird, beobachten wir bei einigen Investoren Umschichtungen ihres Einzelhandelsportfolios hin zu teilweise kleinteiligen Retailobjekten mit Schwerpunkt im Lebensmitteleinzelhandel.“

### **Spitzenrenditen für Fachmärkte und Fachmarktzentren weiter unter Druck, Einkaufszentren außerhalb der Investmenthochburgen ziehen bereits an**

Bei den Einzelhandelsimmobilien sind Bruttoanfangsrenditen für Top-Geschäftshäuser in 1a-Lagen der Investmenthochburgen weiterhin stabil und reichen von 2,75 Prozent in München bis 3,30 Prozent in Köln. Weitere Renditekompressionen sind auch angesichts stabiler bis rückläufiger Spitzenmieten nicht zu erwarten. Einkaufszentren rentieren zwischen 4,50 und 4,70 Prozent. Freistehende Fachmärkte erbringen Investoren noch die früher als Benchmark angelegten 5,00 Prozent, erfolgreiche Fachmarktzentren mit Lebensmittelschwerpunkt unterschreiten bisweilen diese Grenze deutlich. Zum Teil liegen diese damit teilweise unter dem Renditeniveau von Einkaufszentren außerhalb der Investmenthochburgen. Hier wurden bisweilen schon Renditesteigerungen beobachtet.

Die insgesamt hohen Kaufpreise werden vor allem von den durch hohen Anlagedruck geprägten offenen Immobilien- und Spezialfonds getragen, die die Liste der Käuferbranchen mit 512 Millionen Euro (25 Prozent Marktanteil) vor Pensionskassen und Privaten Investoren/Family Offices mit jeweils 338 Millionen Euro (17 Prozent) anführen. Wie am gesamten Investmentmarkt auch, liegen Projektentwickler an der Spitze der Verkäuferbranchen (458 Millionen Euro bzw. 23 Prozent), gefolgt von Opportunity Fonds/Private Equity (363 Millionen Euro bzw. 18 Prozent) und Immobilien AGs (318 Millionen Euro bzw. 16 Prozent).



## **Ausblick: Transaktionsvolumen von 10 Milliarden Euro für das Gesamtjahr realistisch**

**Hoenig-Ohnsorg:** „Deutsche Einzelhandelsimmobilien stehen auch 2019 oben auf der Wunschliste der Investoren. Rückgrat bleiben die vom Online-Handel weitestgehend unbelasteten Fachmärkte und Fachmarktzentren mit Lebensmittelschwerpunkt. Einkaufszentren und Geschäftshäuser werden bis auf weiteres intensiven Sondierungen seitens der Investoren unterzogen, Interesse an nachhaltigen Produkten ist aber gegeben. Aufgrund des soliden Jahresauftaktes halten wir die Erreichung eines Marktanteils von 20 Prozent und die Überschreitung der 10 Milliarden-Euro-Marke beim Transaktionsvolumen für ein realistisches Jahresendergebnis.“

### **Weitere Informationen zu Colliers International Deutschland:**

Die Immobilienberater von Colliers International Deutschland sind an den Standorten in Berlin, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Köln, Leipzig, München, Stuttgart und Wiesbaden vertreten. Das Dienstleistungsangebot umfasst die Vermietung und den Verkauf von Büro-, Gewerbe-, Hotel-, Industrie-, Logistik- und Einzelhandelsimmobilien, Fachmärkten, Wohnhäusern und Grundstücken, Immobilienbewertung, Consulting sowie die Unterstützung von Unternehmen bei deren betrieblichem Immobilienmanagement (Corporate Solutions). Weltweit ist die Colliers International Group Inc. (Nasdaq: CIGI) (TSX: CIGI) mit rund 14.000 Experten in 68 Ländern tätig. Für aktuelle Informationen von Colliers International besuchen Sie [www.colliers.de/newsroom](http://www.colliers.de/newsroom) oder folgen uns bei [Twitter](#) @ColliersGermany, [LinkedIn](#) und [Xing](#).

### **Ansprechpartner:**

Matthias Leube MRICS  
Chief Executive Officer Germany  
Colliers International Deutschland GmbH  
T +49 69 719 192-0  
[matthias.leube@colliers.com](mailto:matthias.leube@colliers.com)

Dirk Hoenig-Ohnsorg  
Head of Retail Investment Germany  
Colliers International Deutschland GmbH  
T +49 89 624 294-0



[dirk.hoenig@colliers.com](mailto:dirk.hoenig@colliers.com)

Susanne Kiese  
Head of Research Germany  
Colliers International Deutschland GmbH  
T +49 211 86 20 62-0  
[susanne.kiese@colliers.com](mailto:susanne.kiese@colliers.com)  
[www.colliers.de](http://www.colliers.de)

Martina Rozok  
ROZOK GmbH  
T +49 30 400 44 68-1  
M +49 170 23 55 988  
[m@rozok.de](mailto:m@rozok.de)  
[www.rozok.de](http://www.rozok.de)